



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Uuden yrityksen rahoitusmahdollisuudet

Borg, Tuomas

2014 Leppävaara



Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Leppävaara

Uuden yrityksen rahoitusmahdollisuudet

Tuomas Borg
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Toukokuu, 2014

Borg, Tuomas

Uuden yrityksen rahoitusmahdollisuudet

Vuosi 2014

Sivumäärä 33

Uusien yritysten rahoituksen turvaaminen ja yrittämisen edellytysten luominen ovat yhteiskunnallisesti merkittäviä asioita. Yksityinen sektori ja yritykset ovat Suomen talouden perusta. Opinnäytetyöprosessin alkaessa olin perustamassa omaa yritystä ja kiinnostuin uuden yrityksen rahoitusmahdollisuuksista. Opinnäytetyön tavoite on selvittää aloittavien yritysten rahoitusmahdollisuuksia ja rahoituksen vaikutuksia yritystoimintaan.

Opinnäytetyön teoriaosassa on kaksi osa-aluetta: rahoitusneuvontaa antavat organisaatiot ja rahoituslähteet. Opinnäytetyön empiirisessä osassa tutkitaan kahta yritystä. Tutkimuksessa käytettiin laadullista menetelmää. Tutkimusmenetelmänä oli haastattelu.

Haastattelututkimuksella saadut oleelliset tutkimustulokset ovat seuraavat: Rahoituksen saaminen yritystoiminnan alkuvaiheessa on vaikeaa. Rahoittajat sanovat usein aloittaville yrittäjille: ”Teillä ei ole tarpeeksi näyttöjä”. Tärkeimmäksi rahoituslähteeksi jää yleensä oma pääoma, jota ovat omat ja vanhempien säästöt. Yrityskiihdyttämöt vaikuttavat merkittävästi yritystoiminnan käynnistämiseen, sillä yrittäjä saa yrityskiihdyttämöstä yhteisön tuekseen. Julkisilla neuvontapalveluilla ei ollut juurikaan merkitystä yritystoiminnan käynnistämisessä.

Rahoituksen määrä yritystoiminnan alussa ei välttämättä ole ratkaiseva tekijä menestykselle. Hyvä rahoituspohja antaa yrittäjälle hyvät edellytykset toimia, mutta toiminta pienillä resursseilla voi olla fokuoituneempaa ja sitoutuneempaa kuin hyvän rahoituspohjan yrityksessä.

Tutkimuksen tulokset ovat suuntaa-antavia, mutta uskon, että saadut tulokset ovat sovellettavissa laajasti Suomessa aloittaviin yrityksiin.

Jatkotutkimuksen haasteena on selvittää rahoituksen vaikuttavuutta entistä laajemmalla otannalla. Muita tutkimushaasteita ovat seuraavat: Kannattaisiko yrityskiihdyttämöihin sijoittaa entistä enemmän julkisten neuvontapalveluiden sijasta? Miten arvonlisäverovelvollisuuden alarajan korotus vaikuttaa aloittavien yritysten toimintaan? Millä perusteilla starttirahaa kannattaa yritykselle antaa?

Asiasanat rahoitus, rahoitusneuvonta, rahoituslähteet, yrityskiihdyttämö

Borg, Tuomas

New business funding opportunities

Year	2014	Pages	33
------	------	-------	----

Financing new start-ups and creating conditions for business are significant tasks for society. The private sector and companies are fundamental to the Finnish economy. At the beginning of this thesis project, the author was in the process of starting his own company and became interested in new business funding opportunities. The aim of the thesis is to clarify these opportunities and their impact on entrepreneurship.

The theoretical section of the thesis discusses two subjects: organizations giving financial guidance and financial sources. In the empirical section of the thesis two companies were investigated. On the whole, this study relied on a qualitative research methodology. The research method was an interview.

The main research findings were that financing for business start-ups is difficult. Investors are often skeptical about funding start-ups and demand more evidence that the business idea will work. The main financing method used by start-ups is thus equity, which may be the entrepreneur's own capital or funding from close relatives. Enterprise accelerators have a significant effect on new start-ups and can provide valuable community support to the entrepreneur. However, public consultation services were found not to have much effect on business start-ups.

The amount of financing may not be crucial for success. Financing can offer good conditions for entrepreneurship, but with limited resources actions may be more focused and committed.

The results of the research indicate the direction of current trends, but these are widely applicable to start-ups in Finland.

Further research challenges include the need to clarify the effects of financing. Would it be profitable to invest in enterprise accelerators, instead of public consultation services? How does the rise of the minimum duty in value added tax (VAT) affect start-ups? For which reasons should enterprise allowance be given?

Keywords Financing, finance consulting, finance sources, Enterprise accelerators

Sisällys

1	Johdanto	7
1.1	Tutkimuksen lähtökohta	7
1.2	Opinnäytetyön tausta, rakenne ja tavoite	7
2	Tutkimusongelma, tutkimusaineisto ja tutkimusmenetelmä	7
2.1	Tutkimusongelma	8
2.2	Tutkimusaineisto	8
2.3	Tutkimusmenetelmä	8
3	Rahoituksen hankkimisessa apuna olevat organisaatiot	9
3.1	Uusyrityskeskukset	9
3.2	Työ- ja elinkeinotoimistot	10
3.3	Yrittäjyyspalvelu ja Yritys-Suomi.fi -palvelu	11
3.4	Muita rahoituspalveluita tarjoavia organisaatioita	11
4	Rahoituslähteet	11
4.1	Oma rahoitus	13
4.2	Ulkopuolinen rahoitus	13
4.2.1	Julkiset sijoittajat	13
4.2.2	Tekesin rahoitus nuorille innovatiivisille yrityksille (NIY)	13
4.2.3	Vigo-yrityskiihdyttämötoiminta	13
4.2.4	Ulkopuoliset pääomasijoittajat	14
4.3	Starttiraha, työ- ja elinkeinotoimistot	14
4.4	ELY-keskus ja EU:n tarjoamat rahoitusmahdollisuudet ja pankit, vakuutusyhtiöt ja kansainväliset rahoituslaitokset	14
4.5	Liiketoimintasuunnitelma rahoituksen saamisen edellytyksenä	15
5	Case: Uuden yrityksen rahoituksen järjestäminen	16
5.1	Jalo-Helsinki Oy	16
5.1.1	Ideasta liikkeelle	16
5.1.2	Neuvontapalvelut	17
5.1.3	Yrityskiihdyttämöiden rooli	17
5.1.4	Rahoitustarve	17
5.1.5	Hyvä rahoitus ei välttämättä johda parempaan lopputulokseen	18
5.1.6	Rahoittajan rooli	18
5.1.7	Rahoittajien suhtautumisen muutos ajan myötä	18
5.1.8	Vertailu Ruotsiin	19
5.1.9	Jalo Helsinki Oy:n tulevaisuus	19
5.2	Finnish Food Mafia Oy	19
5.2.1	Neuvontapalvelut	20
5.2.2	Yrityksen rahoitus	21
5.2.3	Lisärahoituksen vaikutukset	21

6	Opinnäytetyön tulokset ja johtopäätökset	21
6.1	Neuvontapalveluiden hyödyllisyys ja tarpeellisuus.....	22
6.2	Yrityskiihdyttämön merkitys	23
6.3	Yrittäjyyskoulutus.....	23
6.4	Rahoituslähteet ja niiden merkitys	24
6.5	Rahoituksen vaikuttavuus ja sen merkitys	25
6.6	Aloittavan yrittäjän tukeminen.....	25
7	Opinnäytetyön tarkastelu ja jatkotutkimusehdotuksia.....	25
7.1	Tutkimuksen luotettavuuden arviointi	26
7.2	Jatkotutkimusehdotus.....	26
	Lähteet	27
	Julkaisemattomat lähteet:	28
	Kuviot	29
	Taulukot	30
	Liite 1. Haastattelukysymykset.....	32
	Liite 2. Tutkimustulosten tarkastelu otsikoittain ja niitä vastaavat haastattelukysymykset	33

1 Johdanto

1.1 Tutkimuksen lähtökohta

Aloittavalla yrittäjällä on usein yritystoiminnan alussa rahoitusongelma. Riittämätön toiminnan rahoitus johtaa yleensä siihen, että yritystoiminta loppuu jo alkumetreillä. Selvitän opinnäytetyössäni, minkälaiset rahoitusmahdollisuudet uudella yrityksellä on ja mistä rahoitusta kannattaa hakea. Kerron myös, mistä aloittava yritys voi saada rahoitusneuvontaa. Olen tutkinut aihetta kahden erilaisen aloittavan yrityksen näkökulmasta.

Eurokriisin pitkittyessä ja taloudellisesti vaikeina aikoina tarvitaan entistä enemmän uutta yrittäjyyttä ja yrittäjyydellä lisää työpaikkoja. Valtio tukee yrittäjyyttä erilaisilla keinoilla, kuten lainsäädännöllä. Ihmisiä kannustetaan yrittämään, mutta tuetaanko yrittämisen aloittamista kuitenkin riittävästi.

Tässä opinnäytetyössä esittelen oleelliset uuden yrityksen rahoitusmahdollisuudet. Työssä käyn läpi muun muassa sen, mitkä organisaatiot avustavat rahoitussuunnittelussa.

1.2 Opinnäytetyön tausta, rakenne ja tavoite

Opinnäytetyön lähtökohta oli kiinnostukseni yritystoimintaan ja rahoitukseen. Opinnäytetyön aloitusvaiheessa perustin oman yrityksen, jota varten oli tarpeellista selvittää, mistä yritykselle on mahdollista saada rahoitusta ja rahoitusneuvontaa.

Opinnäytetyössä on kolme osaa: tutkimuksen teoria, empiirinen osa ja yhteenveto sekä johtopäätökset. Teoriaosassa esittelen yritystoiminnan aloittamista rahoituksen näkökulmasta ja ulkopuolisen rahoituksen vaikutuksia. Empiirisessä osassa selvitän haastattelututkimuksella kahden toiminnassa olevan yrityksen alkutaivalta, näiden yritysten rahoituksen järjestämistä ja rahoituksen vaikutuksia käytännössä. Opinnäytetyöni lopuksi esitän tutkimustulokset ja yhteenvedossa esittelen tutkimuksen oleelliset johtopäätökset. Opinnäytetyössäni käytän laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 22).

Opinnäytetyön tavoite on selvittää aloittavien yritysten rahoitusmahdollisuuksia ja rahoituksen vaikutuksia yritystoimintaan.

2 Tutkimusongelma, tutkimusaineisto ja tutkimusmenetelmä

Seuraavassa tarkastelen opinnäytetyön tutkimusongelmaa, tutkimusaineistoa ja tutkimusmenetelmää.

2.1 Tutkimusongelma

Opinnäytetyölle oli hyvät lähtökohdat, koska opinnäytetyötä ohjasivat käytännön tarpeet. Opinnäytetyöprosessin alussa halusin saada lisää tietoa yrityksen rahoitusmahdollisuuksista, neuvontapalveluista ja rahoituksen vaikutuksista aloittavan yrityksen toimintaan.

Tutkimustyötäni ohjasi myös se, että uusilla, pienillä yrityksillä on kansantaloudellisesti valtava merkitys työllistäjinä. Tuon opinnäytetyössäni esille uutta tietoa mikrotasolla aloittavan yrityksen rahoituksen järjestämisestä ja selvitän uusien yritysten käytännön rahoitusmahdollisuuksia.

2.2 Tutkimusaineisto

Tutkimuksen empiirisessä osassa haastattelin kahta yrittäjää. Valitsemani yritykset ovat erilaisilta toimialoilta. Jalo Helsinki Oy suunnittelee ja valmistaa paloturvallisuustuotteita ja Finnish Food Mafia Oy on ravintola-alan monipuolinen toimija, joka tarjoaa muun muassa konsultointipalveluita, tuote-esittelyitä, ruoka- ja muita kuvauksia sekä esiintymispalveluita. Esittelen kohdeyritykset luvussa 5.

Kohdeyritykset täydentävät toisiaan, koska ravintola- ja paloturvallisuusalat ovat erilaisia toimialoja. Kohdeyritykset eroavat toisistaan myös siinä, että Finnish Food Mafia Oy:n toiminta on pienimuotoisempaa kuin Jalo Helsinki Oy:n.

2.3 Tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyön toteuttamistavaksi valitsin haastattelun. Tavoitteeni oli tuottaa uutta tietoa uuden yrityksen rahoituksen järjestämisestä ja rahoituksen vaikutuksista. Mikrotason tutkimustietoa rahoituksen vaikutuksista aloittavien yritysten toimintaan on vähän.

Haastattelut nauhoitettiin ja purettiin myöhemmin kokonaisuudessaan tekstimuotoon. Haastattelukysymykset ovat liitteenä 1. Liitteessä 2 on yhdistetty tutkimustulosten otsikot niitä vastaaviin haastattelukysymyksiin.

Haastattelu soveltuu hyvin tutkimusmenetelmäksi, kun on tarkoitus tuottaa uutta tietoa, kehittämisehdotuksia ja -ideoita. Opinnäytetyössäni tutkimukseni kohteena on kaksi yritystä, joista saan haastatteluiden avulla selvitettyä yritysten rahoitusmahdollisuuksia niiden toimintaympäristössä.

Haastattelututkimuksessa on tarkoitus saada syvällistä ja yksityiskohtaista tietoa tutkimuksen kohteista. Opinnäytetyössäni halusin tutkia syvällisesti kahta kohdeyritystä haastattelututkimuksella. Haastatteluille on oleellista saada kohteesta paljon tietoa. Haastatteluilla sain uutta tietoa yrityksen alkuvaiheen rahoituksesta. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2010, 52.)

Valitsin tutkimusmenetelmäksi haastattelun, koska pidin sitä tutkimuksessani hyvänä tapana kerätä tietoa. Haastatteluissa saatiin hyvä tutkijan ja haastateltavan välinen suhde. Haastattelututkimuksen hyvä puoli on se, että siinä voidaan toistaa ja taustoittaa kysymys sekä täydentää sitä. Haastattelussa voi myös tulla esiin uusia asioita, jotka ovat tutkimukselle oleellisia. Haastattelun etu kyselyyn verrattuna on myös se, että mahdolliset väärinymmärrykset voidaan korjata jo haastatteluvaiheessa. Kysymykset ja haastattelun rakenne voidaan suunnitella etukäteen, jotta tutkimus etenee toivotulla tavalla. (Tuomi & Sarajärvi 2010, 73.)

Puolistrukturoidulla haastattelulla tarkoitetaan haastattelua, jossa käydään läpi haastattelijan etukäteen laatimat haastattelukysymykset. Tekemäni haastattelut ovat puolistrukturoituja eli haastattelussa käydään läpi keskustelemalla haastattelijan valmistelemat kysymykset. Hyvin laaditut kysymykset antavat hyvän pohjan haastattelulle. Puolistrukturoitu haastattelu antaa joustavuutta ja mahdollisuuden tutkia asioita, joista tutkimustietoa on saatavilla vähän. Rahoituksen vaikutuksen arvioinnista on saatavissa vähän empiiristä ja teoretietoa. (Stat 2014; Tuomi & Sarajärvi 2009, 77.)

Tutkimusaineisto analysoitiin perehtymällä haastattelussa saataviin vastauksiin ja tekemällä niistä yhteenveto sekä johtopäätökset.

3 Rahoituksen hankkimisessa apuna olevat organisaatiot

Rahoitus on yksi yrityksen alkuvaiheen tärkeimmistä asioista. Yritystoiminnan käynnistyessä yritys tarvitsee rahoitusta toiminnan aloittamiseen.

Rahoituksen puute perustuu usein tietämättömyyteen rahoitusmahdollisuuksista. Yritykset eivät usein selvitä tarjolla olevia rahoitusmahdollisuuksia. Yrittäjän oma näkemys ei usein ole riittävän objektiivinen, siksi yrittäjän on hyvä hakea rahoitusneuvojen apua. (Isosomppi 2012, 2.)

Tarkastelen tässä luvussa rahoituksen hankkimisessa apuna olevia organisaatioita.

3.1 Uusyrityskeskukset

Uusyrityskeskuksilla on koko maan kattava verkosto, johon kuuluvat 32 Uusyrityskeskusta ja 83 palvelupistettä. Verkoston taustatukena on 1300 asiantuntijaa, yli 1 000 yritystä ja 270 yhteisöä. (Uusyrityskeskus 2014.)

Uusyrityskeskuksien tehtävä on auttaa yrityksiä yrittämisen eri vaiheiden ongelmatilanteissa. Yrityksen perustamisvaiheessa uusyrityskeskukset auttavat liiketoimintasuunnitelman, rahoituslaskelmien ja starttirahahakemuksen teossa. (Uusyrityskeskus 2014.)

Uusyrityskeskuksen työkalupakki tarjoaa perustamisoppaan, jonka avulla voi tarkistaa, onko jotakin yrityksen perustamisessa tarvittavaa jäänyt huomaamatta. Uusyrityskeskukset pyrkivät auttamaan uusien yritysten synnyttämisen lisäksi myös olemassa olevia yrityksiä entistä kannattavampaan liiketoimintaan. Keskukset tarjoavat yrityksille sparrausapua. (Uusyrityskeskus 2014.)

Uusyrityskeskukset antavat apua kehitteillä oleviin ideoihin ja sparraavat niistä toimivia liikeideoita. Yritystoiminnan alkuvaiheessa uusyrityskeskukset auttavat yrityksiä muun muassa liiketoimintasuunnitelman tekemisessä. Uusyrityskeskuksesta on saatavissa helppolukuista aineistoa itseopiskeluun. Uusyrityskeskuksista yritykset saavat tietoa ja apua laajasti yritystoiminnan kysymyksiin. (Uusyrityskeskus 2014.)

3.2 Työ- ja elinkeinotoimistot

Työ- ja elinkeinotoimistot tarjoavat kattavasti palveluita yrittämisestä kiinnostuneille, yritystoimintaa aloittaville ja jo yritystoimintaa harjoittaville. TE-toimistot kuuluvat seudulliseen yrityspalvelukokonaisuuteen, jossa hyödynnetään valtakunnallisia yrityspalveluita ja yrittäjyysasiantuntijoita. Eri viranomaiset ja organisaatiot yhteistyössä tarjoavat yrityspalvelujaan ja hyödyntävät valtakunnallisia asiantuntijoita. (Uudenmaan TE-toimisto 2014.)

Työ- ja elinkeinotoimistot muodostavat valtakunnallisen verkoston. Pääkaupunkiseudulla toimii Uudenmaan työ- ja elinkeinotoimisto, joka palvelee kaikkia Uudenmaan kuntien asukkaita. Työ- ja elinkeinotoimistossa voi asioida ilman ajanvarausta. Asiantuntijatapaamista varten on kuitenkin hyvä sopia aika, sillä asiantuntijatapaamiset ovat kysyttyjä. (Uudenmaan TE-toimisto 2014.)

Työ- ja elinkeinotoimistot auttavat oman liikeidean potentiaalin arvioinnissa ja sen kehittämisessä. TE-toimiston kautta on mahdollista saada tietoa erilaisista lähialueen projekteista, joihin osallistumalla yritys voi verkostoitua, luoda kumppanuussuhteita ja kehittyä. (Uudenmaan TE-toimisto 2014.)

Työ- ja elinkeinotoimistolta on mahdollista saada uudelle yritykselle starttirahaa. Käsittelen starttirahaa tarkemmin 3. luvun kohdassa Rahoituslähteet.

3.3 Yrittäjyyspalvelu ja Yritys-Suomi.fi -palvelu

Keskeisimmät seudullisen yrityspalvelun toimijat ovat Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY-keskukset) ja TE-toimistot, kunnalliset ja seudulliset elinkeinoyhtiöt, uusyrityskeskukset ja maaseutukeskukset. (Yritys-Suomi 2014).

Yritys-Suomi.fi -palvelu on kattava yritystoiminnan aloittamisessa ohjaava verkkosivusto, jossa on tietoa yritystoiminnasta kiinnostuneelle. Yritys-Suomi.fi -sivustolta löytyy yritystoiminnan rahoitusneuvontaa. Verkkosivusto tarjoaa työkalut, ohjeet ja lomakkeet rahoituksen hakemiseen. Yritys-Suomi.fi -palvelu tarjoaa muun muassa puhelinpalvelun, jonka kautta voi tiedustella neuvoja. (Yritys-Suomi 2014.)

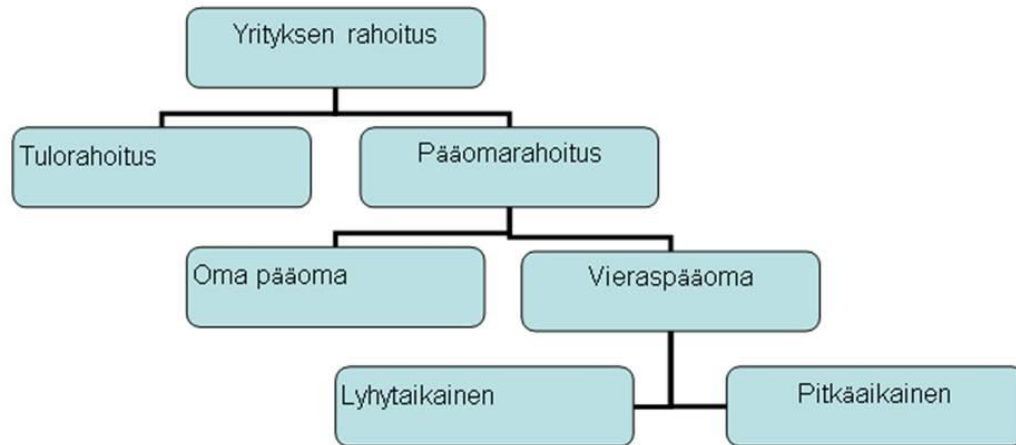
3.4 Muita rahoituspalveluita tarjoavia organisaatioita

Muita rahoituspalveluita tarjoavia organisaatioita ovat muun muassa pankit, vakuutusyhtiöt ja Tekes. Pankeista voi saada rahoitusneuvontaa varaamalla ajan rahoitusneuvojalle. Tekesin rahoitusta voivat saada Suomessa toimivat yritykset ja muut taloudellista toimintaa harjoittavat yhteisöt. Naisyrittäjyyskeskus ry järjestää yrityksen perustamisneuvontaa, yrittäjäkursseja, infotilaisuuksia ja tietoiskuja. (Naisyrittäjyyskeskus 2014).

Useimmilla toimialoilla on oma keskusjärjestö, josta voi tiedustella neuvontaa.

4 Rahoituslähteet

Perinteisesti yrityksen rahoitus jaetaan tulo- ja pääomarahoitukseen, joka on kuvattu seuraavassa kuviossa 1. (Raatikainen 2011, 118; Yllö 2004, 10).



Kuvio 1: Yrityksen rahoitus
(Raatikainen 2011, 118).

Tulorahoitus on rahoitusta, joka syntyy, kun myyntituloista vähennetään vastaavat menot, kuten muun muassa ostomenot. Pääomarahoitus jakautuu omaan ja vieraaseen pääomaan. Vieras pääoma voi olla pitkäaikaista tai lyhytaikaista. Lyhytaikaisessa pääomassa takaisinmaksuaika on alle vuoden pituinen. Pitkäaikaisen pääoman takaisinmaksuaika on yli vuosi. (Raatikainen 2011, 188.)

Seuraavassa tarkastellaan aloittavan yrityksen omaa ja ulkopuolista rahoitusta. Taulukossa 1. on kuvattu aloittavan yrityksen rahoitusvaihtoehdot Raatikaisen mukaan.

Oma rahoitus	Ulkopuolinen rahoitus
rahaa omaisuutta osakkaiden sijoittamaa rahaa avustuksia ulkopuolisia pääomasijoituksia	pankkilainat vakuutusyhtiöiden sijoitustuotot rahoitusyhtiöiden rahoitusmuodot julkiset sijoittajat Starttiraha Ely keskus ja EU:n tarjoamat rahoitusmahdollisuudet kansainväliset rahoituslaitokset

Taulukko 1: Aloittavan yrityksen rahoitusvaihtoehdot (Raatikainen 2011, 119).

4.1 Oma rahoitus

Oma rahoitus tarkoittaa yrittäjän yritykseensä sijoittamaa rahaa tai yrittäjän omaisuuden sijoittamista yritystoimintaan. Myös osakkaiden sijoittama raha on hyvin merkittävä rahoituslähde, sillä usein menestyksellisen yritystoiminnan rahoittamiseen tarvitaan useita osakkaita. Oman pääoman ehtoista riskirahoitusta yritykset hankkivat joko yrityksen ulkopuolelta tai keräävät osakepääomana tai yrityksen sisäisenä tulorahoituksena. Tulorahoitus perustuu yrityksen kannattavan liiketoiminnan synnyttämiin voittoihin. (Raatikainen 2011, 118.)

Yrittäjän on hyvä selvittää, voiko yritys saada ulkopuolisia avustuksia esimerkiksi tuotekehitykseen, viennin aloittamiseen tai kone- ja laiteinvestointeihin. (Raatikainen 2011, 188).

4.2 Ulkopuolinen rahoitus

Ulkopuoliseen rahoitukseen kuuluvat pankkilainat, vakuutusyhtiöiden sijoitusluotot, rahoitusyhtiöiden tarjoamat rahoitusmuodot, erilaiset julkiset sijoitukset sekä EU:n ja kansainvälisten rahoituslaitosten tarjoamat rahoitusvaihtoehdot. (Raatikainen 2011, 119).

4.2.1 Julkiset sijoittajat

Yritystoiminnan alkuvaiheessa yrityksiä riskirahoittavat Finnvera Oyj ja Suomen teollisuussijoitus Oy. Julkisten sijoittajien tehtävänä on pyrkiä edistämään riskirahoituksen kehitystä Suomessa ja tasoittaa yksityisen rahoituksen puutteita. Finnvera Oyj tekee sekä rahastosijoituksia että suoria sijoituksia. Suomen teollisuussijoitus Oy harjoittaa pääomasijoitustoimintaa pääosin rahastosijoituksina. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014.)

4.2.2 Tekesin rahoitus nuorille innovatiivisille yrityksille (NIY)

Tekes myöntää nuorille ja innovatiivisille yrityksille niiden liiketoiminnan kokonaisvaltaiseen kehittämiseen rahoitusta. Tavoite on nopeuttaa merkittävästi lupaavimpien yritysten kasvua ja kansainvälistymistä. NIY-rahoitus myönnetään vaiheittain yrityksen saavuttaessa kehitykselle ennakoon asetut tavoitteet. (Tekes 2014.)

4.2.3 Vigo-yrityskiihdyttämötoiminta

Vigo-ohjelma tarjoaa huippukiihdyttämöpalveluja ja asiantuntemusta yritystoiminnan alkuvaiheen yrityksille niiden liiketoiminnan kehittämiseen, kasvuun ja kansainvälistymiseen. Kiihdyttämöt sijoittavat pääomaa ja osaamistaan yritykseen kehittääkseen alkavista yrityksistä riskisijoittajille sijoituskelpoisia. (Vigo 2014.)

Kohdeyritysten rahoitus on yksityistä ja julkista rahoitusta. Yksityisen rahoituksen lähteinä ovat pääomasijoittajat, bisnesenkelit, rahastot ja kiihdyttämöt. Toiminnan julkinen rahoitus kiihdytettäviin yrityksiin on Tekesin ja Finnveran Oyj:n rahoitusta.

4.2.4 Ulkopuoliset pääomasijoittajat

Ulkopuoliset pääomasijoittajat, joita kutsutaan bisnesenkeleiksi, ovat yksityisiä pääomasijoittajia, jotka sijoittavat omaa pääomaa potentiaaliin kasvuyrityksiin. Sijoitusten määrät vaihtelevat, mutta sijoitukset ovat tyypillisesti 10 000-150 000 euroa ja kestoaltaan 2-4 vuotta. Bisnesenkelit tuovat myös oman osaamisensa yrityksen käyttöön. Tästä syystä bisnesenkelit sijoittavat usein oman vahvan alansa yritykseen, alan, josta he tietävät kokemuksensa kautta eniten. (Bisnesenkelit 2014.)

Bisnesenkelirahoitusta hakevan kannattaa lähestyä oman alansa bisnesenkeleitä, sillä rahoituksen lisäksi parhaassa tapauksessa esimerkiksi hallitustyöskentelyyn saadaan paras mahdollinen tuki oman alan kokeneelta asiantuntijalta. Bisnesenkelin muita hyviä ominaisuuksia ovat kokemus, neuvonta ja aito kiinnostus yritystä kohtaan. (Bisnesenkelit 2014.)

4.3 Starttiraha, työ- ja elinkeinotoimistot

Valtion starttiraha on tarkoitettu uusille yrittäjille. Starttirahalla pyritään edistämään työllisyyttä ja turvaamaan yrittäjän toimeentulo yritystoiminnan alussa. Starttirahaa on mahdollista saada enintään puolentoista vuoden ajan. Starttirahan saaminen edellyttää, että yritystoiminta on päätoimista. (TE-palvelut 2014.)

Starttirahaa voivat hakea työttömien työnhakijoiden lisäksi palkkatyöstä, opiskelusta tai koti-työstä päätoimisiksi yrittäjiksi siirtyvät. Rahoitus myönnetään vasta sitten, kun TE-toimisto on selvittänyt, että yrittäjyys on hakijalle sopiva tapa työllistyä. Starttirahassa on perustutki ja lisäosa. (TE-palvelut 2014.)

4.4 ELY-keskus ja EU:n tarjoamat rahoitusmahdollisuudet ja pankit, vakuutusyhtiöt ja kansainväliset rahoituslaitokset

ELY-keskusten tehtävä on muun muassa yritysten neuvonta-, rahoitus- ja kehittämispalveluiden järjestäminen. ELY-keskukset kuuluvat työ- ja elinkeinoministeriön hallinnonalaan. PK-yritykset voivat hakea rahoitusta yritystoiminnan kehittämiseen oman alueensa Ely-keskuksesta. (ELY-keskus 2014.)

Pankit, vakuutusyhtiöt, rahoitusyhtiöt ja kansainväliset rahoituslaitokset tarjoavat rahoitusmahdollisuuksia, lainoja ja takauksia.

4.5 Liiketoimintasuunnitelma rahoituksen saamisen edellytyksenä

Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan aloittavan yrityksen kirjallista suunnitelmaa liiketoiminnalleen. Liiketoimintasuunnitelma antaa käsityksen yrityksen kannattavuudesta ja tulevaisuuden näkymistä. Lisäksi se helpottaa rahoituksen hankkimista. Liiketoimintasuunnitelma on suunnitteluväline yrittäjälle itselleen ja neuvottelutyökalu, kun keskustellaan rahoittajien kanssa. (Uusyrityskeskus ry 2012, 11.)

Rahoittajat haluavat päätöksien tueksi suunnitelman siitä, miten yritystoiminta järjestetään. Rahoitusta haettaessa hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma on erittäin tärkeä asia. Liiketoimintasuunnitelmalla rahoittaja saa rahoituspäätöksensä tueksi luotettavan kuvan yrittäjän osaamisesta. Liiketoimintasuunnitelma auttaa yritystä muun muassa saamaan itsestään entistä ammattitaitoisemman kuvan rahoittajien silmissä. Hyvällä liiketoimintasuunnitelmalla voidaan saada paremmat lainaehdot, kun rahoittaja vakuuttuu yritystoiminnan kannattavuudesta. (Uusyrityskeskus ry 2012, 11.)

Kuviossa 2. on esitelty liiketoimintasuunnitelma ja sen yhteys yrityksen rahoittajiin.



Kuvio 2: Liiketoimintasuunnitelma rahoituksen hakemisen pohjana (Uusyrityskeskus ry 2012, 11).

5 Case: Uuden yrityksen rahoituksen järjestäminen

Kiinnostuin aloittavan yrityksen rahoitusmahdollisuuksista, koska opinnäytetyöprosessin alussa perustin oman yrityksen ja tarvitsin sille rahoitusta. Case-study eli tapaustutkimus soveltuu hyvin kehittämistyön lähestymistavaksi, kun on tarkoitus tuottaa kehittämis ehdotuksia ja -ideoita. Opinnäytetyössäni tutkimukseni kohteena on kaksi yritystä, joissa haastatteluilla selvitin yritysten tilaa niiden toimintaympäristössä.

Tutkimuksessa haastattelin kahta yrittäjää: Finnish Food Mafia Oy:stä yhtiön toimitusjohtajaa Lauri Fenanderia ja Jalo Helsinki Oy:stä yhtiön yhtä perustajaa, Olli Nuutilaa.

Seuraavassa kuvaan kohdeyritykset.

5.1 Jalo-Helsinki Oy

Valitsin Jalo Helsinki Oy:n Case-yritykseksi, koska yritys on ohittanut toiminnan alkuvaiheen ja menestyy markkinoilla uutena yrityksenä.

Yritystoiminta lähti liikkeelle lähtötiimistä, jossa oli neljä jäsentä. Lähtötiimin jäsenet täydensivät hyvin toisiaan. Neljää yrityksen perustajaa yhdisti halu lähteä yrittäjäksi. Nyt yrityksessä työskentelee 10 henkilöä. Kolmen vuoden tuotekehitysprosessin teki neljän hengen alkutiimi. Yritys käytti toiminnassaan ostettuja palveluja.

Jalo Helsinki Oy:n nimi syntyi siitä, että jalo ja palo muistuttavat sanoina hyvin paljon toisiaan. Yritys pyrkii olemaan jalo ja säästämään ihmishenkiä. Ihmishenkien pelastaminen oli kirkkaimpana ajatuksena yritystoimintaa aloitettaessa. Helsinki täsmentää nimeä, firman nimi on Jalo Helsinki. Yritykselle haluttiin suomalainen nimi ja lisäksi korostettiin suomalaisuutta.

Heti aluksi oli selvää, että yrityksestä tulee kansainvälinen. Tämän toimialan yritykselle Suomi ei tarjoa riittävän suuria markkinoita. Yritys ei halunnut jäädä vain Suomeen, vaikka kotimarkkina onkin tärkeä.

5.1.1 Ideasta liikkeelle

Jalo Helsinki Oy päätyi paloturvallisuustuotteisiin pitkällisen innovoinnin jälkeen. Perustamisvaiheessa käytiin läpi monenlaisia ideoita. Paloturvallisuustuotteiden markkinapotentiaali ylitti kaikki odotukset. Kilpailutilanne vaikutti hyvältä. (Nuutila 2013).

Yritysidea syntyi vuonna 2009, jolloin yritys perustettiin. Tuotteen tulo kauppojen hyllyille vei aikaa 1100 päivää, sillä tuotteita päästiin myymään vuonna 2012. Yrittäjät yllättyivät toimin-

nan käynnistämisen vaikeudesta. Yritystoiminnan alussa yrittäjää koetellaan todella paljon. Usko omaan tekemiseen kuitenkin säilyi, joten vaikeuksista selvittiin kovalla yrittämisellä ja muiden avulla sekä asiantuntemuksella.

5.1.2 Neuvontapalvelut

Jalo Helsinki Oy ei käyttänyt toimintansa alkuvaiheessa esimerkiksi Uusyrityskeskukseen neuvontaa. Toiminnan aikana ei ole haettu apua yritysneuvojilta. Ongelmitta yrityksen alkutaipaleesta ei kuitenkaan selvitty, jolloin yritys tukeutui lähinnä tuttaviiin ja kokeneempiin yrittäjiin etsiessään ratkaisuja ongelmiinsa. Yrityksen toiminnan alkupuolella Jalo Helsinki Oy pyrki minimoimaan konsultointikulut. Jalo Helsinki Oy:stä oltiin yhteydessä yrityksiin, jotka jo toimivat alalla ja halusivat auttaa uutta yritystä.

Olli Nuutilan mukaan kokeneet yrittäjät auttavat, jos yrittäjä osaa esittää asiansa inhimillisistä lähtökohdista, eikä tiedustelu työllistä asiantuntijaa liikaa. Jalo Helsinki Oy ei ole käyttänyt koskaan julkisia neuvontapalveluita. Nuutila näkee, että yrittäjällä on himo tehdä asioita, eikä kukaan muu osaa tehdä niitä yhtä hyvin kuin yrittäjä itse. Lopputulos ei neuvonnalla parane. Muita ihmisiä käytetään vain apuna sparraamisessa. Pahimmassa tapauksessa neuvontapalvelut voivat Nuutilan mukaan olla jopa haitallisia, sillä uusi yrittäjä ei ole välttämättä vielä kouliintunut siihen, että informaatiota ja palautetta tulee paljon. Yrittäjä voi ottaa kritiikin itseensä ja se voi vaikeuttaa yrityksen toimintaa. Tällöin oma idea saattaa jäädä toteutumatta, koska jonkun toisen mielipide on vaikuttanut omaan mielipiteeseen. Tällöin mielipide muodostetaan toisen henkilön mielipiteen pohjalta. Paras tilanne Nuutilan mukaan on olla kuuntelematta ketään ja pitää maalaisjärki mukana. Oikeiden asioiden kysyminen käytännön toimista on kuitenkin järkevää. Muiden ideoita kannattaa kuunnella ja toisten kannustuksesta voi saada paljon lisää intoa. Halua onnistua vaaditaan paljon yrittäjän alkutaipaleella.

5.1.3 Yrityskiihdyttämöiden rooli

Jalo Helsinki Oy on eräs ensimmäisistä AaltoES-yrityskiihdyttämön tuottamista aloittavista yrityksistä. AaltoES:n ja Start up Saunan rooli on ollut iso, sillä kiinnostus yrittäjyyteen löytyi näiden yrityskiihdyttämöiden avulla. Yrittäjäksi lähteminen on Nuutilan mukaan kaksivaiheinen prosessi: ensin pitää löytää kiinnostus tehdä jotakin ja sen jälkeen löytää tiimi, jonka kanssa toteuttaa suunnitelma.

Nuutila on sitä mieltä, että yrityskiihdyttämöitä on tärkeää tukea Suomessa entistä enemmän.

5.1.4 Rahoitustarve

Rahoitustarve on aina kuvitelmissa pienempi kuin käytännössä. Usein budjetti tehtiin parhaan skenaarion mukaan, vaikka viisainta olisi ollut tehdä se huonoimman skenaarion mukaan. Jalo

Helsinki Oy:n ensimmäisten vuosien budjetit olivat sadoissa tuhansissa euroissa, ennen kuin myynti alkoi. (Nuutila 2013.)

Rahoituksen tarve on ollut Jalo Helsinki Oy:lle varsin pieni, jos tilannetta vertaa esimerkiksi perinteisiin kuluttajatuotteiden valmistamiseen. Tuotekehitysprosessissa ei muun muassa tarvittu isoja toimitiloja testausta varten, sillä valmistus on ulkoistettu. Yritys kehitti itse teknologian tuotteisiin. Tuotteet vaativat sertifiointia. Yritystoiminnan alussa jouduttiin kuitenkin tekemään paljon kulujen karsimista.

5.1.5 Hyvä rahoitus ei välttämättä johda parempaan lopputulokseen

Rahoitus on asteittaista ja rahoituksen määrää oma halu ja tavoitteet. Omista tavoitteista on kiinni, paljonko rahaa käytetään. Jos rahoitusta olisi ollut saatavissa enemmän, aluksi olisi voitu rekrytoida silloista enemmän ja osaavampaa henkilökuntaa. Olisiko lopputulos ollut kuitenkin sen parempi? Jos rahaa on, se antaa hyvät lähtökohdat, mutta pienellä rahoituksella toiminta voi olla entistä fokuoituneempaa ja tehokkaampaa, koska keskitytään vain yhteen asiaan. Suomessa kunnon rahoituksen saaminen on utopiaa. Yrittäjän on pärjättävä yleensä omillaan. Nuutilan mukaan on tärkeää, että yrittäjällä on toiminnassa myös omaa rahaa kiinni, sillä se sitouttaa ja motivoi.

5.1.6 Rahoittajan rooli

Nuutilan mukaan rahoittaja ei saa puuttua liikaa liiketoimintaan. Vaikka rahoittajalla on kompetenssia, hänen pitää osata olla sivussa ja ottaa neuvoa-antava rooli. Rahoittaja voi viedä paljon yrittäjän intoa, jos hän ei luota yrittäjän kykyyn hoitaa liiketoimintaa.

Valtiolta on saatavissa rahoitusta, mutta sen hakeminen on vaikeaa ja hakuprosessit ovat pitkiä. Startup Sauna on todella hyvä apu, sillä se tarjoaa yrittäjän tueksi yhteisön. Tämä on todella tärkeää, etenkin, jos yrittäjä on yksin. Sparrausapu voi olla korvaamattoman tärkeää. Yrittäjäyhteisön ei tarvitse olla samalla toimialalla, koska perustilanne on kaikille sama ja tukea saa. Omien ideoiden jako ja hedelmällinen keskustelu johtavat uusiin ratkaisuihin, joita ei ole tullut muutoin ajatelleeksi.

5.1.7 Rahoittajien suhtautumisen muutos ajan myötä

Jalo Helsinki Oy:n edustajat ovat neuvotelleet kymmeniä kertoja erilaisista julkista ja yksityisistä rahoitusjärjestelyistä. Yrityksen omistus on kuitenkin pysynyt neljällä henkilöllä. Aluksi rahoittajien suhtautuminen oli nuivaa ja yrityksen rahoitus oli ”lapsen kengissä”. Helpoin tie rahoituksen saamiseen on löytää henkilö, joka jakaa samat ajatukset yritystoiminnasta. Tällaista henkilöä etsiessä voi mennä aikaa ja tämä aika on poissa täysipainoisesta yritystoiminnasta.

Rahoituskenttä on Jalo Helsinki Oy:n toimialalla erittäin haastava. Jotkut rahoittajat ovat miettineet jälkeenpäin, että olisi pitänyt olla mukana rahoittamassa toimintaa. Rahoittajien ajatukset ovat usein edelleenkin: ”Teillä ei ole tarpeeksi näyttöjä”. Rahoittajat ajavat härs-kisti omia etujaan. Mikäli yrittäjän ja rahoittajan lähtökohdat ovat yhteneväiset, rahoitusta on mahdollista saada. Kyseessä on bisnesenkelilogiikka, mutta bisnesenkelitkin voivat toimia epäammattimaisesti. Nuutilan mielestä rahoittajista olisi hyvä olla koottuna tieto, jonka avulla voidaan löytää tehokkaasti hyvät rahoittajat. Jalo Helsinki Oy ei ole päättänyt luopua osas-ta yritystä rahoituksen saamisen vuoksi. Jokainen tarjous on käyty läpi, mutta sopivaa tarjo-usta ei ole saatu.

5.1.8 Vertailu Ruotsiin

Haastattelussa ilmeni, että Nuutila pitää yrittämisen kokonaiskulttuuria on parempana Ruot-sissa kuin Suomessa. Ruotsin yrityskulttuuri on Suomelle hyvä vertailukohta, sillä Suomea ja naapurimaa Ruotsia verrataan usein toisiinsa. Ruotsissa on luotu hyvät edellytykset yrittämi-selle ja näin syntyy uusia yrityksiä, joihin voidaan palkata henkilöstöä. Menestys tuo lisää me-nestystä sekä uskoa jatkoon. Yrityksien ympärille tulee lisää kiinnostuneita henkilöitä, rahoit-tajia, jotka tuovat lisää mahdollisuuksia uusille yrityksille. Nuutila vertaa yrityksen syntymis-tä ja kasvua luontoon, sillä luonnossa kasvuun tarvitaan muun muassa valoa ja vettä. Yritykset tarvitsevat toimiakseen myös kasvualustan.

Vienninedistämismatkat ovat hänen mielestään yleensä rahan hukkaamista. Taustalla oleva julkinen koneisto on tehoton. Oletus, että valtio tietäisi, mitä yritysten pitäisi tehdä, on sur-realistinen.

5.1.9 Jalo Helsinki Oy:n tulevaisuus

Jalo Helsinki Oy haluaa olla paloturvallisuustuotteiden johtava brändi maailmalla. Tavoite on jatkaa ihmishenkien pelastamista. Eräs vaihtoehto on olla osa isompaa yritystä. Myöskään pörssiin listautuminen rahoitusmuotona ei ole ajatuksena poissuljettu, mutta sen toteuttami-nen on etäinen. Tulevaisuudessa mahdollista on myös bisnesmallin laajentaminen.

Nuutilan vahva unelma on toimia rahoittajana. Hän tekee asioita niin kauan kuin on virtaa ja jos hän onnistuu, hän haluaa olla mukana auttamassa muita. Hän tukisi niitä henkilöitä, joilla on palava halu tehdä jotakin.

Seuraavassa tarkastelen Finnish Food Mafia Oy:tä.

5.2 Finnish Food Mafia Oy

Finnish Food Mafia Oy on ravintola-alan monipuolinen toimija, joka tarjoaa muun muassa konsultointipalveluita, tuote-esittelyitä, ruokakuvauksia sekä laaja-alaisesti muita video- ja valokuvauksia. Lisäksi yrityksen edustajat esittelevät tuotteita erilaisissa tilaisuuksissa. Keikat räätälöidään itse ja asiakas valitsee paikan. Finnish Food Mafia Oy on ollut mukana esittelemässä ravintola-alan tuotteita.

Lauri Fenanderin kiinnostus ravintola-alaan syntyi armeija-ajan jälkeen. Ensin hän teki töitä ravintola-alalla, minkä jälkeen hän perusti oman yrityksen. Fenander perusti toiminimen keväällä 2012. Toiminnan alussa yritys teki catering-keikkoja, markkinointivideoita ja lisäksi he tekivät esittelyvideoita toiminnastaan. Toiminta-ajatuksena oli tehdä hauskaa ja rentoa liike-toimintaa. Jotkut asiakkaat hieman pelästyivät omintakeisia mainoksia, mutta yrityksen nimi jäi kuitenkin hyvin ihmisten mieliin. Yrityksen työntekijöiksi löytyi kolme ystävää, jotka olivat myös ravintola-alan ihmisiä. Fenander on yrityksen omistaja ja hänellä on kolme työntekijää. Toiminimestä yritys muutettiin pian osakeyhtiöksi, sillä Fenander piti osakeyhtiötä toiminimeä kannattavampana tapana toimia.

5.2.1 Neuvontapalvelut

Haastattelussa Fenander piti neuvontapalveluita tarpeellisina uusille yrittäjille. Hän ei kuitenkaan ole käynyt tapaamassa Uusyrityskeskusten yritysneuvojaa. Uusyrityskeskuksella on Fenanderin mukaan erinomaisen hyvät internetsivut, joten tarvetta käydä tapaamassa Uusyrityskeskusten edustajaa ei ollut. Yritystoiminnassa hän ei ole myöskään kohdannut niin vaikeaa ongelmaa, että olisi tarvinnut sen ratkaisemiseen ulkopuolista apua.

TE-keskuksen neuvontapalveluita Finnish Food Mafia Oy on käyttänyt vähän. Yritystoiminnan alussa Fenander selvitti TE-keskuksesta, voiko hän saada yrityksen perustamiseen starttirahaa. Yritystoiminta ei ollut hänen päätoimensa, eikä hän voinut saada starttirahaa. Muutoin hän ei pitänyt TE-keskuksen palveluita hyödyllisinä. Hän kritisoi sitä, että starttirahaa voi saada vain työtön, uuden yrityksen perustaja. Myös sivutoimisella yrittäjällä on usein rahoitustarve. Erityisesti nuorilla, uusilla yrittäjillä ei ole säästössä tarvittavaa omaa pääomaa esimerkiksi ravintolatoiminnan aloittamiseen. Fenanderin mielestä uusia nuoria yrittäjiä pitäisi tukea nykyistä enemmän, koska taloudelliset edellytykset ovat yleensä huonot. Tyypillisesti yrittäjällä on jonkin alan osaamista ja työkokemusta, joita hän alkaa hyödyntää yrittäjänä ollessaan yrittämisen ohessa vielä muussa työssä.

Fenander korostaa, että kouluna Suomen liikemiesten kauppaopisto tuki hyvin yrittäjyyttä ja sieltä sai tarvittaessa hyviä neuvoja sekä koulukursseilta että opettajilta. Hän on osallistunut aktiivisesti Suomen liikemiesten kauppaopiston järjestämiin yrittäjyystapahtumiin.

5.2.2 Yrityksen rahoitus

Yritystä perustaessaan Lauri Fenander ei ollut työtön, joten hän ei voinut saada TE-keskuksen starttirahaa yritystoiminnan aloittamiseen. Rahoitus on koostunut pankkilainasta ja omasta pääomasta, joka on säästöjä ja vanhemmilta saatua rahaa. Rahoituslähteet ovat edellämäinitut, koska muita rahoituslähteitä ei ole ollut käytettävissä. Yksityisiin rahoittajiin ei Finnish Food Mafia Oy ole ollut yhteydessä. Fenander pitää rahoituksen saamista ravintola-alalla vaikeana. Ravintola-alaan sijoittaminen ei ole sijoittajalle kiinnostavaa, sillä yrittäjyyttä on paljon ja ala on kilpailtu.

Ravintola-alan yrityksen rahoittaminen on haastavaa. Ravintolayrittämisessä on mukana yrityksiä laidasta laitaan ja ravintola-alan yritysten maine on keho. Alalla monet epäonnistuvat. Tästä syystä laskelmien ja liiketoimintasuunnitelman täytyy olla kunnossa, sillä ilman hyviä laskelmia rahoitusta on vaikea saada.

5.2.3 Lisärahoituksen vaikutukset

Lisärahoituksella olisi voinut saada myynnin kasvua ja yritys olisi voinut parantaa markkinointia. Saadulla rahoituksella ei ole ollut mahdollisuutta investoida kasvuun, vaikka halua olisi ollutkin. Yritystoiminnassa raha on ollut tiukassa ja omaa pääomaa on jouduttu käyttämään paljon.

Jatkossa yritys pyrkii rahoittamaan kasvua asiakkailta saatavalla tulorahoituksella. Fenanderin mielestä verot ja vakuutusmaksut ovat liian suuria kannattavalle liiketoiminnalle. Hän on sitä mieltä, että toiminnan arvonlisäverovelvollisuuden alaraja pitäisi nostaa nykyisestä 8500 eurosta 50 000 euroon. Tämä vähentäisi yritystoiminnan alkuvaiheen ongelmia.

Tulevaisuuden visioissa Fenanderilla on oma ravintola ja toiminnan kasvu.

6 Opinnäytetyön tulokset ja johtopäätökset

Taulukossa 2. on kuvattu tutkimuksen päätulokset. Taulukossa on kuvattu tulokset merkinnöillä +, ja -. Plusmerkki tarkoittaa positiivista merkitystä. Mitä enemmän plusmerkkejä on, sitä tarpeellisempi, hyödyllisempi tai merkittävämpi toiminto aloittavalle yritykselle on. Miinusmerkki tarkoittaa negatiivista merkitystä. Mitä enemmän miinusmerkkejä on, sitä tarpeettomampi, hyödyttömämpi tai merkityksettömpi toiminto aloittavalle yritykselle on.

Yritykset	Neuvontapalveluiden hyödyllisyys ja tarpeellisuus	Yrityskiihdyttäjän merkitys	Yrittäjyysskoulutuksen merkitys	Rahoituslähteet ja niiden merkitys	Rahoituksen vaikuttavuus ja sen merkitys	Aloittavan yrittäjän tukeminen
Jalo Helsinki Oy 10 työntekijää Liikevaihto: 1 000 000€	---	+++ (AaltoES ja Startup Sauna)	-	+++ (oma pääoma) +++ (pankkilaina)	+ (oma pääoma) + (pankkilaina)	--- (neuvontapalvelut) +++ (Tuttavat ja muut saman alan yrittäjät)
Finnish Food Mafia Oy 4 työntekijää Liikevaihto: 50 000€	+ (TE-keskus) ++ (Uusyrityskeskuksen verkkosivut)	+++ (Suomen liikemiesten kauppapöytätoimiston yrityskehittäjä)	+++ (Suomen liikemiesten kauppapöytätoimisto)	+++ (oma pääoma) +++ (pankkilaina)	+ (oma pääoma) + (pankkilaina)	---

Taulukko 2: Tutkimustulokset ryhmiteltyinä otsikoihin haastattelukysymyksiä vastaavasti.

Seuraavassa tarkastellaan opinnäytetyön tuloksia ja tehdään tuloksista johtopäätöksiä.

6.1 Neuvontapalveluiden hyödyllisyys ja tarpeellisuus

Jalo Helsinki Oy ei ollut käyttänyt yritystoiminnan alkuvaiheessa neuvontapalveluita. Yrityksen edustajalla oli se käsitys, että parhaan tuen sai tuttavilta ja muilta saman alan yrityksiltä. Hän näki parhaana tapana ongelmatilanteissa tukeutua tuttaviiin ja kokeneempiin yrittäjiin. Jalo Helsinki Oy:n edustaja piti neuvontapalveluita jopa haitallisina, sillä uusi yrittäjä ei ole välttämättä vielä kouliintunut vastaanottamaan kritiikkiä ja paljoa informaatiota. Taulukossa 2. on kuvattu Jalo Helsinki Oy:n tarvetta neuvontapalveluille kolmella miinuksella.

Finnish Food Mafia Oy:n edustaja piti neuvontapalveluita tarpeellisina ja hän kävi TE-keskuksessa kysymässä mahdollisuutta saada starttirahaa. Taulukossa 2. on kuvattu Finnish Food Mafia Oy:n tarvetta neuvontapalvelulle yhdellä plusmerkillä. Hän piti Uusyrityskeskuksen verkkosivuja hyvänä tiedon lähteenä, eikä hän kokenut tarvetta käydä yritysneuvonnassa. Taulukossa 2. on kuvattu Finnish Food Mafia Oy:n tarvetta käyttää Uusyrityskeskuksen verkkosivuja kahdella plusmerkillä.

Johtopäätöksenä voi todeta, että aloittavan yrityksen julkisten neuvontapalveluiden käyttö on varsin vähäistä. Saatujen vastausten perusteella voi päätellä, että neuvontapalveluiden vaikuttavuus on vähäinen aloittavilla yrityksillä.

Omaa yritystä perustaessani kokemus uusyrityskeskukseen palveluiden käytöstä oli positiivinen. Tapaaminen järjestyi nopeasti ja asioita käytiin yhdessä tehokkaasti ja tarkoituksenmukaisesti läpi. Myös pyydettyihin juridisiin ongelmiin sain ansiontuntija-apua hyvin nopeasti, sillä vapaa-aika juridisista asioista vastaavalle henkilölle löytyi jo noin viikon päähän ensitapaamisesta Uusyrityskeskuksessa.

Oma kokemukseni Uusyrityskeskuksista oli positiivinen ja pidän niitä tärkeinä uutta yritystoimintaa käynnistettäessä ja yritystoiminnan kohdatessa uusia haasteita.

6.2 Yrityskiihdyttämön merkitys

Tutkimuksessa mukana olleista yrityksistä molemmat pitivät yrityskiihdyttämöitä tarkoituksenmukaisina ja hyödyllisinä. Jalo Helsinki Oy on ollut mukana AaltoES- ja Startup Sauna-yrityskiihdyttämöissä. AaltoES on Euroopan suurin opiskelijavetoinen yrityskiihdyttämö. Startup Sauna on 57 itsenäisen yrittäjän ja rahoittajan perustama uusien yrittäjien yhteisö. Jalo Helsinki Oy:n edustaja korosti yhteisön merkitystä yritystoiminnan alkuvaiheessa. Yrityskiihdyttämö oli paikka verkostoitua ja ratkoa yritystoiminnan ongelmia yhdessä samoista asioista kiinnostuneiden ihmisten kanssa. Yrityskiihdyttämö on paikka etsiä yrittäjähenkisiä kumppaneita. (AaltoES 2014; Start up Sauna 2014)

Finnish Food Mafian Oy:n edustaja piti yrityskiihdyttämöä tärkeänä paikkana verkostoitua. Yrityskiihdyttämön järjestämät tapahtumat olivat Finnish Food Mafia Oy:n edustajan mukaan antoisia ja hän osallistui niihin mielellään.

Taulukossa 2. on kuvattu yrityskiihdyttämön merkitys Jalo Helsinki Oy:lle ja Finnish Food Mafia Oy:lle kolmella plusmerkillä.

Johtopäätöksenä voidaan päätellä, että yrityskiihdyttämöt ovat tarpeellisia. Molempien kohdeyritysten haastatellut pitivät yrityskiihdyttämöitä hyödyllisinä. Yrityskiihdyttämöiden rooli on ollut erittäin tärkeä yritysten perustamisvaiheessa. Yhteisön tuki on ollut molemmille yrityksille tärkeä. Itse en käyttänyt Laurea-ammattikorkeakoulun yrityskiihdyttämöä, sillä yrityskiihdyttämötoiminta oli tuolloin vasta alkuvaiheessa. Kävin kuitenkin yrittäjäyystapahtumissa, joissa oli menestyneitä yrittäjiä puhumassa. Nämä tilaisuudet olivat antoisia ja motivoivia. Saatujen vastausten perusteella voi päätellä, että yrityskiihdyttämöiden vaikuttavuus on merkittävä aloittaville yrityksille.

6.3 Yrittäjäyyskoulutus

Jalo Helsinki Oy:n edustaja piti käytännön toimintaa ja itseopiskelua parhaana tapana koulutautua yrittäjäksi. Hänestä tekemällä oppiminen ja ongelmien kohtaaminen kouluttavat yrit-

täjää parhaiten. Finnish Food Mafia Oy:n edustaja piti samaansa koulutusta Suomen liike-
miesten kauppaopistossa hyvänä ja tarpeellisena.

Taulukossa 2. on kuvattu Jalo Helsinki Oy:n tarvetta yrittäjäyyskoulutukselle yhdellä miinus-
merkillä. Finnish Food Mafia Oy:n tarve yrittäjäyyskoulutukselle on kuvattu kolmella plusmer-
killä.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että itseoppiminen on oleellista yritystoiminnan alkuvai-
heessa. Koulussa ei voida simuloida yritystoiminnan alun kaikkia ongelmia, joten koulutukses-
ta huolimatta yrittäjä ei vältty ongelmilta yrittäjyyden alussa. Erillisellä yrittäjäyyskoulutuksel-
la ei välttämättä saavuteta niitä tavoitteita, joita sille on asetettu. Koulutus kannattaa jär-
jestää olemassa oleviin oppilaitoksiin. Yrittäjäksi kasvetaan oppilaitoksissa.

6.4 Rahoituslähteet ja niiden merkitys

Rahoituslähteinä molemmat yrittäjät olivat käyttäneet omaa pääomaa sekä pankkilainaa.
Aloittavan yrittäjän rahoitusmahdollisuuksia pidettiin huonoina, sillä toiminnan alussa ei ole
esittää rahoittajille näyttöä. Myös rahoitusympäristöä Suomessa kritisoitiin, sillä rahoituksen
saaminen on Suomessa haastavaa.

Jalo Helsinki Oy:n edustajan mielestä olisi hyvä kerätä tiedot rahoittajista yhteen paikkaan,
josta yrittäjä saa tiedot rahoittajista. Hyvän, omat ajatukset jakavan rahoittajan löytäminen
voi viedä pitkän aikaa, ajan, joka on poissa yritystoiminnan kehittämisestä. Jalo Helsinki Oy:n
edustajan mukaan rahoituksen saaminen on helpottunut toiminnan edetessä, mutta silti edel-
leen jotkut rahoittajat eivät pidä näyttöjä riittävinä rahoituksen saamiseen. Jalo Helsinki
Oy:n edustaja piti omaa rahoitusta hyvänä asiana, koska se sitouttaa yrittäjiä tekemään par-
haansa yritykselle.

Finnish Food Mafia Oy:n toimiala, ravintola-ala, on rahoituksen saamisen kannalta haastava,
sillä ravintola-alalla on paljon yrityksiä ja kilpailu on kova.

Taulukossa 2. on kuvattu Jalo Helsinki Oy:n ja Finnish Food Mafia Oy:n rahoituslähteet ja nii-
den merkitys kolmella plusmerkillä.

Johtopäätöksenä voi todeta, että aloittavan yrittäjän rahoituksen saaminen on vaikeaa. Ensi-
sijainen rahoitus on oma pääoma ja mahdollinen tulorahoitus. Mikäli yrittäjä tarvitsee muuta
rahoitusta, lähes ainoa tapa saada rahoitusta on ottaa pankkilaina. Julkisen rahoituksen ha-
keminen on vaikeaa, koska rahoituskenttä on sirpaleinen, hakuajat pitkät ja lopputulos epä-
varma.

6.5 Rahoituksen vaikuttavuus ja sen merkitys

Jalo Helsinki Oy:n edustaja piti mahdollisena, että jos rahoitusta olisi ollut käytettävissä enemmän kuin heillä oli käytettävissään, osaavaa henkilökuntaa olisi voitu palkata aikaisemmin ja enemmän. Finnish Food Mafia Oy:n edustaja uskoi, että lisärahoituksella voitaisiin tehostaa toimintaa ja panostaa markkinointiin.

Taulukossa 2. on kuvattu Jalo Helsinki Oy:n ja Finnish Food Mafia Oy:n kokema rahoituksen vaikuttavuus ja merkitys yhdellä plusmerkillä.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että vaikka rahoitusta olisi käytettävissä aloitusvaiheessa enemmän kuin yrityksillä oli käytettävissä, tulokset eivät välttämättä olisi olleet parempia kuin käytettävissä olleella rahoituksella toimittaessa. Niukalla rahoituksella toiminta voi olla fokuoituneempaa ja tehokkaampaa, kun keskitytään toiminnan ydinasioihin.

6.6 Aloittavan yrittäjän tukeminen

Molemmat yrittäjät olivat tyytymättömiä yrittäjyyden tukemiseen Suomessa. He näkivät, ettei yrittäjyyttä tueta Suomessa riittävästi. Kriittikkiä sai erityisesti se, ettei starttirahaa voi saada kuin työtön työnhakija, joka voi sitoutua yrittäjyyteen täysipäiväisesti.

Finnish Food Mafia Oy:n mielestä verot ja vakuutusmaksut ovat Suomessa liian suuria kannattavalle liiketoiminnalle. Hän on sitä mieltä, että toiminnan arvonlisäverovelvollisuuden alaraja pitäisi nostaa nykyisestä 8500 eurosta 50 000 euroon. Tämä vähentäisi yritystoiminnan alkuvaiheen ongelmia.

Taulukossa 2. on kuvattu Jalo Helsinki Oy:n kokemus aloittavan yrittäjän tukemisesta kolmella miinusmerkillä (neuvontapalvelut) ja kolmella plusmerkillä (tuttavat ja muut saman alan yrittäjät). Finnish Food Mafia Oy:n kokemus on kuvattu kolmella miinusmerkillä.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että starttirahaa on tarjolla liian suppeasti ja rajallisesti vain tietyt kriteerit täyttävälle työttömälle työnhakijoille. Kun starttirahan hakeminen oli oman yritystoiminnan kohdalla ajankohtaista, Espoon starttirahamäärärahat olivat lopussa. Toinen negatiivinen kokemus oli se, että ennen starttirahan saamista yritys ei saa olla virallisesti perustettu. Starttirahahakemuksen käsittely voi viedä aikaa ja tällöin yritystoiminta ei pääse käynnistymään kunnolla. Yrittäjä voi esimerkiksi tarvita Y-tunnusta tehdäkseen oikeustoimia. Toiminnan aronlisäveron alarajan nostaminen nykyiseltä tasoltaan voisi auttaa aloittavia yrittäjiä.

7 Opinnäytetyön tarkastelu ja jatkotutkimusehdotuksia

Seuraavassa pohdin tutkimuksen luotettavuutta ja mietin jatkotutkimusmahdollisuuksia.

7.1 Tutkimuksen luotettavuuden arviointi

Opinnäytetyö toteutettiin mikrotasolla kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä. Vastaajien valinnassa kiinnitettiin huomiota siihen, että tutkimukseen saadaan mahdollisimman monipuolinen sisältö. Haastatellut käyttivät haastatteluun paljon aikaa ja ymmärsivät käsitellyn aiheen. Tutkimuksen tuloksia voidaan tältä osin pitää luotettavina.

Kysymykset olivat huolella laadittuja ja valmisteltuja. Pelkkä kyselylomake ei olisi tuottanut toivottua tulosta, koska vastaajat eivät jaksaneet paneutua kyselytutkimukseen samalla tavalla kuin syvähaastatteluun. Kerätyn haastatteluaineiston pohjalta on mahdollisuus kehittää soveltuva kyselylomake.

Tutkittavien yrittäjien näkökulmat pääsivät tutkimuksessa hyvin esille. Kohdeyritykset oli valittu tarkoituksenmukaisesti. Tutkimuksessa on esillä vähän kartoitettu ja tuntematon alue. On todennäköistä, että haastatellut vastaisivat samalla tavalla myös toiselle haastattelijalle. Opinnäytetyön luotettavuutta lisää se, että olen selostanut tutkimuksen etenemisen tarkasti. Pyrkimykseni ei ollut tuottaa teoriaa tai hypoteesia. Tarkoitus oli tuottaa monipuolisesti tarkasteltavaa aineistoa.

7.2 Jatkotutkimusehdotus

Jatkotutkimuksen haasteena on selvittää rahoituksen vaikuttavuutta entistä laajemmalla otannalla. Muita tutkimushaasteita ovat: Kannattaisiko yrityskehittämöihin sijoittaa entistä enemmän julkisten neuvontapalveluiden sijasta? Miten arvonalisäverovelvollisuuden alarajan korotus vaikuttaa aloittavien yritysten toimintaan? Millä perusteilla starttirahaa kannattaa yritykselle antaa?

Lähteet

Painetut lähteet

Hirsjärvi, S. Remes, P. & Sajavaara P, 2013. Tutki ja kirjoita. Porvoo: Bookwell.

Ojasalo, K. Moilanen, K & Ritalahti, J. 2010. Kehittämistyön menetelmät. 1. - 2. painos. Helsinki: WSOYpro.

Raatikainen L, 2011. Liikeideasta liikkeelle. 8., uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Suomen Uusyrityskeskukset ry, 2012. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. 9., uudistettu painos. Vantaa: Kustannusosakeyhtiö Tammi, Hansaprint.

Yllö, J. 2004. Ulkopuolisen rahoituksen vaikutus yrityksen kasvuun ja arvoon. Laurea-ammattikorkeakoulu. Laurea Leppävaara. Espoo. Opinnäytetyö.

Sähköiset lähteet

AaltoES. About us. Viitattu 15.5.2014. <http://aaltoes.com/about-us/>

Ely-keskus. Viitattu 1.5.2014. http://www.ely-keskus.fi/web/ely/rahoitus5#.U2JraoF_tQc

Isosomppi, A. 2012. Aloittavan yrityksen rahoitussuunnittelu ja rahoituslähteet Case Suomen Kotikomposti Oy. Lahden ammattikorkeakoulu. Lahti. Opinnäytetyö. Viitattu 5.5.2014. http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/51888/Isosomppi_Anne.pdf?sequence=1

Naisyrittäjyyskeskus. Viitattu 1.5.2014.

<http://www.naisyrittajyyskeskus.fi/index.php?k=11186>

Start-up Sauna. Viitattu 19.5.2014. <http://startupsauna.com/about/>

Stat. 2014. Puolistrukturoitu haastattelu. Viitattu 30.4.2014. <http://www.stat.fi/virsta/tkeruu/04/02/>

Suomen Bisnesenkelit ry. Viitattu 3.4.2014. <http://www.bisnesenkelit.fi/>

Tekes. Viitattu 13.4.2014. <http://www.tekes.fi/rahoitus/yrityksille/nuorille-innovatiivisille-yrityksille/yritykset-niy-rahoitusohjelmassa/>

TE-palvelut, starttiraha. Viitattu 12.4. http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/

TE-toimisto. Viitattu 3.3.2014. <http://toimistot.te-palvelut.fi/palvelut-aloittaville-yrittajille>

Uudenmaan TE-toimisto. Viitattu 20.4.2014. <http://toimistot.te-palvelut.fi/palvelut-aloittaville-yrittajille>

Uusyrityskeskus. Tietoa meistä. Viitattu 10.4.2014. <http://www.uusyrityskeskus.fi/tietoa-meist%C3%A4>

Vigo-yrityskiihdyttämötoiminta. Viitattu 15.3.2014. <http://www.vigo.fi/etusivu>

Yritys-Suomi.fi -palvelu. Viitattu 3.5.2014.

<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/puhelinpalvelu>

Julkaisemattomat lähteet

Fenander L. Toimitusjohtajan haastattelu. 15.11.2013. Finnish Food Mafia Oy. Helsinki.

Nuutila O. Toimitusjohtajan haastattelu. 30.10.2013. Jalo Helsinki Oy. Helsinki.

Kuviot

Kuvio 1: Yrityksen rahoitus.....	12
Kuvio 2: Liiketoimintasuunnitelma rahoituksen hakemisen pohjana	15

Taulukot

Taulukko 1: Aloittavan yrityksen rahoitusvaihtoehdot	12
Taulukko 2: Tutkimustulokset	22

Liitteet

Liite 1. Haastattelukysymykset.....**Error! Bookmark not defined.**

Liite 2. Tutkimustulosten tarkastelu otsikoittain**Error! Bookmark not defined.**

Liite 1

Liite 1. Haastattelukysymykset

- Millaisiksi koitte neuvontapalvelut?
- Mikä merkitys neuvontapalveluilla oli yrityksen käynnistämisessä?
- Käyttittekö yritystoiminnan alussa seuraavia neuvontapalveluita?
- Uusyritykeskus
- TE-keskus
- Muita?
- Minkälainen merkitys yrityskiihdyttämöillä oli yritystoiminnalle?
- Miten näette yrittäjyyskoulutuksen tarpeellisuuden?
- Mitä rahoituslähteitä käytitte?
- Miksi valitsitte tietyn rahoituslähteen?
- Miten olette käyttäneet saamanne rahoituksen?
- Onko teillä ollut mahdollisuus työllistää ulkopuolista työvoimaa?
- Onko rahoitus tuonut tuottavuutta?
- Onko rahoitus luonut kasvua?
- Miten aiotte käyttää rahoitusta jatkossa?
- Millaisia vaikutuksia yrityksen rahoituksella on yritysten kasvuun ja työllisyyteen?
- Onko rahoituksen saaminen nyt helpompaa kuin yrityksen alkuvaiheessa?
- Miten aloittavaa yrittäjyyttä mielestä

Liite 2. Tutkimustulosten tarkastelu otsikoittain ja niitä vastaavat haastattelukysymykset

Tutkimustulosten tarkastelu otsikoittain	Haastattelukysymykset
Neuvontapalveluiden hyödyllisyys ja tarpeellisuus	<p>Millaisiksi koitte neuvontapalvelut?</p> <p>Mikä merkitys neuvontapalveluilla oli yrityksen käynnistämisessä?</p> <p>Käytittekö yritystoiminnan alussa seuraavia neuvontapalveluita?</p> <p>-Uusyritykeskus</p> <p>-TE-keskus</p> <p>-Muita?</p>
Yrityskiihdyttämön merkitys	Minkälainen merkitys yrityskiihdyttämöillä oli yritystoiminnalle?
Yrittäjyyskoulutuksen merkitys	Miten näette yrittäjyyskoulutuksen tarpeellisuuden?
Rahoituslähteet ja niiden merkitys	<p>Mitä rahoituslähteitä käytitte?</p> <p>Miksi valitsitte tietyn rahoituslähteen?</p>
Rahoituksen vaikuttavuus ja sen merkitys	<p>Miten olette käyttäneet saamanne rahoituksen?</p> <p>Onko teillä ollut mahdollisuus työllistää ulkopuolista työvoimaa?</p> <p>Onko rahoitus tuonut tuottavuutta?</p> <p>Onko rahoitus luonut kasvua?</p> <p>Miten aioitte käyttää rahoitusta jatkossa?</p> <p>Millaisia vaikutuksia yrityksen rahoituksella on yritysten kasvuun ja työllisyyteen?</p> <p>Onko rahoituksen saaminen nyt helpompaa kuin yrityksen alkuvaiheessa?</p>
Aloittavan yrittäjän tukeminen	Miten aloittavaa yrittäjyyttä mielestänne tuetaan?